

2019  
2ª edizione

## Procurement Forum

MILANO  
Enterprise Hotel  
27 FEBBRAIO 2019

[www.ikn.it](http://www.ikn.it)

# Dal Data Analytics al Supplier Performance Management

Digitalizzare la filiera  
per mitigare il rischio  
reputazionale e  
acquistare valore dal  
parco dei fornitori

Con il patrocinio di



Un evento di

**ikn** ITALY  
YOUR KNOWLEDGE NETWORK

Tel. 02.83847627 [info@ikn.it](mailto:info@ikn.it) [www.ikn.it](http://www.ikn.it)



IKN Italy



@IKN\_Italy



IKN Italy

# Procurement Forum

27 Febbraio 2019, Milano - Enterprise Hotel

## Agenda

08:30 | **Registrazione dei partecipanti**

08:45 | Inspirational Speech  
**Networking Breakfast**

Procurement & Innovation: come rivedere i processi, ottimizzarli e standardizzarli per rendere l'azienda competitiva, migliorare l'efficacia e ridurre la spesa. Il digitale è la svolta?

09:15 | **Apertura dei lavori a cura del Chairman**

09:30 | Keynote Interview  
**Digital Procurement per ottimizzare la Supply Chain Ricambi**

*Attraverso la presentazione di un case study di successo verranno approfonditi processi e strumenti finalizzati ad ottimizzare le performance dei fornitori Ricambi durante l'intero ciclo di vita del prodotto*

- **Marco Baffoni** - Head of Life Cycle & OES Purchasing | Digital, Aftermarket Solutions **CNH Industrial**

09:45 | Tavola Rotonda  
**I ruolo del Buyer nel Ciclo di Acquisto**

Come Creare valore attraverso un monitoraggio continuo dei costi di gestione dei fornitori

*La tavola rotonda approfondisce le modalità di definizione degli indicatori, nonché delle caratteristiche delle soluzioni tecnologiche adottate a definire un **Supplier Performance Management** credibile e prioritario.*

- Quali KPI per la misurazione della relazione con i supplier?
- Come strutturare e organizzare le attività di Reporting?
- Come gestire le inefficienze dei fornitori per contenere le ripercussioni negative sulla produttività aziendale (aumento dei costi, perdite di tempo, mancata qualità del servizio)
- Come pianificare strategie di fornitura volte a responsabilizzare il fornitore e a stimolarlo ad una maggiore efficacia ed efficienza?
- Come cogliere la sfida/opportunità del digital per rendere il procurement 100% Customer-Centric?

**Moderà:**

- **Gianluca Metti** - Engineering and Project Management Consultant

**prendono parte al dibattito**

- **Antonio Furci** - Procurement Manager **Plastic Unbound GMBH**
- **Luca Montemezzo** - Head Of Indirect **McDonald's Italy**
- **Marco Chantre** - Head of Procurement **Sisal Group**
- **Floriano Liguoro** - Purchasing Manager **Gotha Cosmetics**
- **Andrea Tinti** - Founder and CEO **IUNGO**

10:30

#### Case History

### Procurement Innovation: come generare vantaggi dimostrabili e generare un cambiamento aziendale sia a livello quantitativo che qualitativo

- L'ufficio acquisti fa tesoro del dato in tutte le fasi del processo di sourcing o, ancora oggi non si dà la giusta importanza?
  - Quali sono i rischi che maggiormente coinvolgono l'attività degli acquisti?
  - La tecnologia e l'agile Procurement come possono contribuire ad ottenere indici di rischio quanto più possibili oggettivi e misurabili?
- **Gianluca Adduci** - Supply Chain Management Processes Improvement Manager **Vitrociset**

10:45

### Tavolo di confronto con i CIO e CPO

E-Procurement come centro di integrazione di agility innovation e di digitalizzazione dei processi

Il ruolo dell'Uff. Acquisti è diventato sempre più strategico ed essenziale per la coordinazione delle innovazioni da apportare in azienda. CPO e CIO devono necessariamente collaborare in modo proattivo per rendere agile il valore con gli stakeholders, con i supplier e i clienti.

La strada verso la digitalizzazione conduce le aziende a raccogliere, analizzare e implementare real time data al fine da realizzare strategie estendibili a tutte le funzioni aziendali.

- Le strutture acquisti sono pronte a recepire la trasformazione digitale e accelerare con essa la crescita propria e dell'azienda? Quali sono i principali ostacoli al cambiamento? Come CIO e CPO possono collaborare per superarli?
- Le tecnologie avanzate, in particolare big data e digital supply networks, possono creare nuovi livelli di trasparenza, compliance ed efficienza nel procurement management, come?
- Big Data& intelligenza artificiale: come trarre vantaggio dai big data per vincere la sfida della digital transformation?

#### Moderata:

- **Armando Garosci** - Giornalista **Largo Consumo**
- **Cristian Finotti** - Chief Procurement Officer **Amplifon**
- **Giampiero Carozza** - Group Procurement Director **Amadori**
- **Andrea Munari** - Chief Procurement, Real Estate & Logistics Officer **Gruppo Mondadori**

11:30

### Coffee e Networking Break

12:00

#### Keynote Panel

### Supplier Risk management e Sustainable Procurement:

come acquisire un ruolo di leadership nella riduzione sostenibile dei costi e dei rischi d'impresa?

*Il CPO nell'affrontare la misurazione dei rischi, il contenimento dei costi e la negoziazione con i supplier deve poter integrare in modo incisivo strategie specifiche di **Social Corporate Responsibility** ridefinendo l'asset strategico aziendale, aggiungendo valore nella mitigazione del rischio fornitori, identificando opportunità di sviluppo e favorendo una maggiore collaborazione e innovazione con i supplier.*

- Quali strumenti per la gestione e il monitoraggio costante dell'albo fornitori?
- Come identificazione i potenziali supplier e analizzare i probabili rischi reputazionali e di processo finanziario?
- Qual è il livello di consapevolezza dei CPO in merito alle sfide di Corporate Social Responsibility? Il CPO quale ruolo ha nelle strategie di CSR?

#### Moderata:

- **Maria Teresa Cuomo** - Professore Associato in Management dell'Innovazione **Università degli Studi di Milano Bicocca**

#### partecipano al dibattito:

- **Gianluca Adduci** - Supply Chain Management Processes Improvement Manager **Vitrociset**
- **Claudio Bruggi** - Purchasing Director **Vortice Elettrosociali**
- **Michele Zerbini** - Raw Materials Purchasing Manager **Barilla Group**

12:45

## Market Vision

Procure To Pay & E- fattura: Dall'acquisto alla fattura al pagamento

*Un momento di confronto tra fornitori di servizi/soluzioni e CPO per scoprire le innovazioni presenti nel mercato di riferimento. Le imprese che adottano sistemi P2P registrano immediatamente un calo dei costi di gestione del Procurement che oscilla tra il 2 e il 3% riescono a accrescere la visibilità e l'efficienza delle operazioni e contenere i costi velocizzando così la gestione della supply chain.*

- Cosa significa esattamente adottare una soluzione **Procure to Pay** (P2P) e perché le aziende dovrebbero puntare sulle nuove piattaforme di eProcurement?
- Come le aziende devono realizzare un progetto di Fatturazione Elettronica per riuscire a sfruttare le sinergie lungo l'intero ciclo Ordine-Pagamento, conseguendo i massimi benefici operativi e strategici a livello aziendale?
- Come la tecnologia può velocizzare la gestione dei processi di **Invoice-to-Pay** e **Accounts Payable**?

**Moderata:**

- **Marco Farinetti** - Chief Information Officer **Areas Italy**

13:15

## Networking Lunch

*Un pranzo riservato e dedicato a conoscere i colleghi, confrontarsi con loro sulle tematiche oggetto di approfondimento durante la giornata*

14:30

Tavoli interattivi

## Dal Digital Procurement all'Agility Management: come gestire tutto il cashflow in modo efficace

Un momento di networking dinamico, pensato per favorire il confronto.

Suddivisi in 4 tavoli tematici e guidati da un moderatore i partecipanti verranno guidati ad approfondire le soluzioni di diversi case study e discuteranno sulle possibili soluzioni, metodologie e strategie da adottare per migliorare tutti i processi lungo la filiera.

Al termine del dibattito i moderatori riporteranno alla platea i focus emersi nei singoli tavoli.

### TAVOLO 1: E-procurement

- Perché digitalizzare i processi gestionali?
- Come garantire sicurezza, tracciabilità, trasparenza nelle attività svolte dall'acquirente e dal fornitore?
- Come massimizzare il ritorno di investimento?

Conduzione a cura di:

 synertrade | econom.com

### TAVOLO 2: Quanto vale la Supply Chain Collaboration

La tecnologia rappresenta un ottimo alleato per garantire un approccio proattivo nelle scelte di business e una governance degli acquisti tale da mitigare i rischi della supply chain. Come proteggere e migliorare la forza sul mercato e avere un impatto diretto sulla bottom line:

- Come riuscire a mitigare i rischi, lavorando con i colleghi e fornitori su tutti i livelli della supply chain?
- Come la tecnologia può essere di aiuto?

Durante la sessione di lavoro i partecipanti avranno a disposizione il tool "**IUNGOWallet**" per la quantificazione degli impatti economici dei diversi interventi di Supply Chain Collaboration

Conduzione a cura di:



- **Andrea Tinti** - Founder and CEO **IUNGO**
- **Bruno Mussini** - Strategic Supply Chain Advisor **IUNGO**

### TAVOLO 3: Negoziazione & Commitment Interno

Il CPO ha il compito di trasferire a tutti gli stakeholders l'importanza di coinvolgere il Procurement ad usare gli strumenti più idonei e affidarsi alla competenza della funzione acquisti per prendere al meglio le decisioni di business.

- Quali strategie facilitano questo processo?

- **Luca Liguori** - Procurement Specialist **Sisal**

### TAVOLO 4: Agile Management

Il tavolo è pensato per analizzare i 4 attributi indispensabili per essere un'agile enterprise e definire gli ingredienti necessari per cambiare approccio nella gestione dei processi organizzativi:

- Proactive decision making
- Digital value network
- Customer centric
- Operationally responsive

Condotto da:



- **Giusi Meloni** - Trainer & Coach in project management **PMP, CSM**

16:00

## Networking Break

16:30

Inspirational Speech

## Delivering Value in procurement con la Robotic Process Automation

Un esempio in cui l'innovazione nasce dagli Acquisti e può espandersi poi a tanti altri processi aziendali

- **Lorenzo Bianchi** - Chief Procurement & Logistics Officer **Acea**

16:45

## Presentazione Survey “Skills e competenze trasversali richieste al CPO vs livelli retributivi e assegnazione delle accountability”

In collaborazione con ADACI è stata realizzata un'indagine dedicata a definire lo scenario

- Equilibri tra i diversi livelli retributivi e assegnazione delle accountability
- Skills e competenze trasversali richieste al CPO per la costruzione di relazioni con i fornitori e l'ottimizzazione del TCO
- Quali sono i recenti orientamenti delle aziende leader e le best practice di mercato per attrarre, sviluppare e mantenere i talenti nel procurement?

- **Fabrizio Santini** - Purchasing manager , Presidente **Stanley Black & Decker / ADACI**

17:15

Q&A

17:30

Fine dei Lavori

# Scheda di iscrizione

Si desidero partecipare a **PROCUREMENT FORUM**  
Milano, 27 Febbraio 2019

\*Prezzo Riservato alle seguenti funzioni aziendali Chief Procurement Officer Resp. Ufficio Acquisti  
Head of Purchasing Chief Financial Officer Supply Chain Manager IT Manager di Banche e  
Assicurazioni, Utilities, Telco & Media, Retail & GDO, Pharma, Manufacturing

**399€ +IVA per partecipante\***

**199€ (Save 200€)**  
per iscrizioni pervenute e pagate  
entro il 21 dicembre 2018

**299€ (Save 100€)**  
per iscrizioni pervenute e  
pagate entro il 18 gennaio 2019

Cod. P6649

**Special Price soci ADACI (previa conferma da parte di ADACI)**  
Info tel 02.40072474 segreteria@adaci.it  
**99€ +IVA per partecipante**

**899€ +IVA cad per fornitori soluzioni di procurement**

## DATI DEL PARTECIPANTE:

Nome \_\_\_\_\_ Cognome \_\_\_\_\_

Funzione \_\_\_\_\_

Email \_\_\_\_\_ Cell. \_\_\_\_\_

Ragione Sociale \_\_\_\_\_

Indirizzo di fatturazione \_\_\_\_\_

Cap \_\_\_\_\_ Città \_\_\_\_\_ Prov. \_\_\_\_\_

Partita IVA \_\_\_\_\_ Tel \_\_\_\_\_

Consenso alla Partecipazione dato da: \_\_\_\_\_

Training Manager \_\_\_\_\_

Il Servizio Clienti Vi contatterà per completare l'iscrizione e per definire le modalità di pagamento

**LUOGO E SEDE:**  
MILANO, Enterprise Hotel

## INFORMAZIONI GENERALI

La quota d'iscrizione comprende la documentazione didattica, i pranzi e i coffee break ove segnalati nel programma. Per circostanze imprevedibili, l'Institute of Knowledge & Networking srl. si riserva il diritto di modificare il programma, i relatori, le modalità didattiche e/o la sede del corso. IKN si riserva altresì il diritto di cancellare l'evento nel caso di non raggiungimento del numero minimo di partecipanti, comunicando l'avvenuta cancellazione alla persona segnalata come "contatto per l'iscrizione" via email o via fax entro 5 giorni lavorativi dalla data di inizio dell'evento. In questo caso la responsabilità di IKN si intende limitata al solo rimborso delle quote di iscrizione pervenute.

## MODALITÀ DI DISDETTA

L'eventuale disdetta di partecipazione (o richiesta di trasferimento) all'evento dovrà essere comunicata in forma scritta all'Institute of Knowledge & Networking srl. entro e non oltre il 6° giorno lavorativo (compreso il sabato) precedente la data d'inizio dell'evento. Trascorso tale termine, sarà inevitabile l'addebito dell'intera quota d'iscrizione. Saremo comunque lieti di accettare un Suo collega in sostituzione purchè il nominativo venga comunicato almeno un giorno prima della data dell'evento. Il Servizio Clienti Vi contatterà per completare l'iscrizione e per definire le modalità di pagamento

## TUTELA DATI PERSONALI INFORMATIVA

Si informa il Partecipante ai sensi del D.Lgs. 196/03 e degli articoli 13 e 14 del regolamento UE N. 679/2016: (1) che i propri dati personali riportati sulla scheda di iscrizione ("Dati") saranno trattati in forma automatizzata dall'Institute of Knowledge & Networking srl. (IKN) per l'adempimento di ogni onere relativo alla Sua partecipazione alla conferenza, per finalità statistiche e per l'invio di materiale promozionale di IKN. I dati raccolti potranno essere comunicati ai partner di IKN, nell'ambito delle loro attività di comunicazione promozionale; (2) il conferimento dei Dati è facoltativo: in mancanza, tuttavia, non sarà possibile dar corso al servizio. In relazione ai Dati, il Partecipante ha diritto di opporsi al trattamento sopra previsto.

TITOLARE E RESPONSABILE DEL TRATTAMENTO è l'Institute of Knowledge & Networking srl. unipersonale, Via Morigi, 13, Milano nei cui confronti il Partecipante potrà esercitare i diritti di cui al D.Lgs. 196/03 (accesso, correzione, cancellazione, opposizione al trattamento, indicazione delle finalità del trattamento). Potrà trovare ulteriori informazioni su modalità e finalità del trattamento sul sito: [www.ikn.it/privacy](http://www.ikn.it/privacy)  
La comunicazione potrà pervenire via: e-mail [variazioni@ikn.it](mailto:variazioni@ikn.it) - tel. 02.03.847.634

## 3 Modi per iscriversi

- Tel: 02 83847.1
- [info@ikn.it](mailto:info@ikn.it)
- [www.ikn.it](http://www.ikn.it)

## SPECIALE ISCRIZIONI MULTIPLE

2° Iscritto 3° Iscritto 4° Iscritto

SCONTO 10%    SCONTO 15%    SCONTO 20%

È necessario l'invio di una scheda per ciascun partecipante.  
Offerta non cumulabile con altre promozioni in corso.  
Per informazioni:  
[info@ikn.it](mailto:info@ikn.it)  
02.83847.627

## FORMAZIONE FINANZIATA

Sistema di Gestione Certificato a fronte della norma UNI EN ISO 9001:2015  
certificato n.1111

IKN in qualità di organismo di formazione in possesso della Certificazione Qualità UNI EN ISO 9001:2015, è ente abilitato alla presentazione di piani formativi a Enti Istituzionali e Fondi Interprofessionali per le richieste di finanziamenti e quindi in grado di aiutare le Aziende nella gestione completa dell'iter burocratico: dalla presentazione della domanda alla rendicontazione.

Seguici su

